

Классические механизмы корпоративного контроля работают в России пока неудовлетворительно. Например, в большинстве компаний совет директоров представляет интересы исполнительных органов акционерного общества, а не акционеров. Кроме того, у некоторых руководителей приватизированных предприятий сохраняется негативное отношение к контролю, как таковому, со стороны акционеров. Но, как правило, в рыночных условиях такие предприятия неконкурентоспособны, поэтому подобных руководителей становится все меньше.

Негативную роль в развитии корпоративных отношений сыграли некорректные способы консолидации акционерного контроля, когда доминирующий собственник стремился увеличить свою долю. Это привело к частым нарушениям прав миноритарных акционеров и создало негативную репутацию российскому бизнесу. Однако в настоящее время подобные случаи встречаются все реже, что объясняется как нежеланием российских предпринимателей портить свою репутацию, так и изменениями в законодательстве.

Корпоративное управление определяет культуру ведения бизнеса, которая не может появиться в одночасье. Для России успехи в области корпоративного управления особенно важны — ведь за считанные годы мы должны преодолеть путь, на который другим странам потребовались столетия. Прогресс возможен, если свои усилия объединят компании, заинтересованные в повышении собственной эффективности и формировании цивилизованного рынка, организации бизнес-сообщества и властные структуры.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ КАК УСЛОВИЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

*Рябов Е.Е.
(Уральский государственный университет им. А.М.Горького,
Екатеринбург)*

На международных рынках конкурируют друг с другом именно компании, а не страны или регионы. Страна или регион, как правило, являются базой, из которой проистекает конкурентное преимущество, но именно стратегия подкрепляет преимущество созданное на их базе преимущество. К тому же при вступлении в ВТО использование страновых и региональных преимуществ становится доступно большому количеству участников международной торговли. Поэтому в конечном итоге именно конкурентоспособность фирм страны является одним из важнейших условий вступления ее в ВТО.

Основой повышения конкурентоспособности и прочных позиций в рамках ВТО для любого предприятия являются различные нововведения. Это могут быть и улучшения в технологии, и усовершенствование в сфере ведения дел, и многие другие сферы. Фирмы, которые становятся новаторами не только находят возможность изменений, но и заставляют эти изменения происходить быстрее. Нововведение как правило является результатом совершенствования организационной структуры и НИОКР. Оно всегда предполагает капиталовложения в развитие навыков и знаний, и очень часто — в основные фонды и дополнительные усилия по маркетингу. Вот наиболее типичные направления поиска путей повышения конкурентоспособности:

1. Поиск новых технологий. Именно изменение технологии может дать массу возможностей для разработки новых товаров, способов производства, доставки и маркетинга. Как правило именно изменение технологии предшествует стратегически важным нововведениям.
2. Выявление появления новых или изменений существующих запросов покупателей. Удобным случаем для завоевание конкурентного преимущества является момент появления у покупателей новых запросов.
3. Выявление зарождения нового сегмента отрасли. Отличной возможностью для получения конкурентного преимущества является образование нового сегмента или перегруппировка уже существующих.
4. Выявление изменений в стоимости компонентов производства.
5. Мониторинг изменений правительственного регулирования.

Вышеуказанные направления могут дать фирмам конкурентное преимущество, если фирмы вовремя заметят их и предпримут необходимые усилия. Перечисленные направления в большинстве своем касаются отраслевых, межстрановых и межрегиональных изменений, которые можно успешно использовать в рамках правил ВТО, особенно, будучи первопроходцем. Первопроходцы как правило получают преимущество, первыми используя эффект масштаба, снижая издержки, создавая имидж и отношения с клиентами в то время когда жесткой конкуренции в области, появившейся благодаря изменениям, еще нет. А учитывая более либеральный торговый режим в рамках ВТО, эффект может оказаться впечатляющим.

Несмотря на то, что важную роль в конкурентоспособности компании играет страна и/или регион базирования, в условиях ВТО этот фактор ослабевает и наиболее успешными оказываются фирмы, постоянно выискивающие новые преимущества и активно борющиеся за их сохранение. Очень часто страна/регион базирования определяют некий заданный набор сильных и слабых сторон, но именно стратегия и более свободный режим в рамках ВТО позволяют расширить имеющиеся преимущества и компенсировать невыгодные моменты. В условиях ВТО, когда межстрановые и межрегиональные границы стираются все сильнее, все более актуальной становится именно глобальная стратегия. Чтобы поддерживать конкурентное преимущество в международном масштабе, фирме необходимо использовать и расширять преимущества связанные базированием с помощью глобальной стратегии. Глобальный подход дополняет преимущества связанные с базированием в определенной стране или регионе, и помогает свести связанные с этим неблагоприятные моменты. В рамках глобального подхода к стратегии, во-первых, необходимо продавать товар во всем мире, во-вторых, использовать размещение различных видов деятельности в других странах с целью использования их конкурентных преимуществ и в третьих интегрировать различные виды деятельности в масштабах всего мира. Простое ведение дел за рубежом не равнозначно глобальной стратегии, которая в значительной степени опирается на интеграцию и кооперацию. В конечном итоге именно стратегия предприятия оказывается решающим условием его успеха, который невозможен без опоры на сильные конкурентные преимущества.

Поскольку конкурентоспособность фирм является важным условием вступления России в ВТО и государство не должно оставаться в стороне процесса адаптации компаний к новым условиям, то нельзя не дать несколько рекомендаций по повышению конкурентоспособности предприятий.

1.) Проведение опросов и анкетирования среди руководства предприятий по вопросу вступления России в ВТО. Тем самым будет изучено их мнение и степень их информированности о том, какие выгоды и ущерб могут получить эти предприятия.

Организация информационных отделов, целью которых будет являться просветительская работа, а именно: организация различных семинаров, консультаций, программ и рассылка информационной литературы о ВТО.

2.) Активная презентация предприятий области за рубежом. Содействие в участии в международных выставках, ярмарках и конференциях, а именно частичная компенсация затрат и информационная поддержка. Организация деловых встреч в регионах с представителями не только крупного, но и малого и среднего бизнеса зарубежья с целью привлечения инвестиций и создание совместных предприятий в наиболее перспективных отраслях хозяйства.

3.) Поддержка в проведении ярмарок-презентаций университетов, институтов, научно-исследовательских лабораторий с участием представителей бизнеса. Это позволит наладить контакты между бизнесом и наукой, и обеспечит ускоренное внедрение новых технологий на предприятиях.

4.) Реализации мер социальной политики, направленных на увеличение мобильности рабочей силы. Это может быть достигнуто путём активного сотрудничества с кадровыми агентствами и целевое обучение специалистов с дальнейшим трудоустройством на предприятиях, имеющих сравнительные преимущества и потенциал развития после вступления в ВТО.

Предприятия уже сейчас должны проводить подготовку к активной реконструкции, изменению номенклатуры производимых товаров, внедрению новых управленческих методов и поддерживать сложившееся положительное отношение к отечественной продукции.

Своевременная подготовка предприятий к вступлению России в ВТО обеспечит им стабильное развитие в новых экономических условиях.

ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА СВЕРДЛОВКОЙ ОБЛАСТИ

*Стариков Е.Н.
(Уральский государственный экономический университет,
Екатеринбург)*

Материально-техническую базу производства составляют основные производственные фонды. От их количества, производительности, интенсивности использования зависит производственная мощность предприятий и уровень технической вооруженности труда. Рассматривая наличие, техническое состояние и уровень использования основных производственных фондов и мощностей на машиностроительных предприятиях области в 2000-2004 гг. можно отметить некоторые положительные изменения.

Показатели наличия и структуры основных производственных фондов машиностроительного комплекса Свердловской области в анализируемом периоде приведены в таблице 1.